



## Triple Bottom-line Cuestionario

### Instrucciones para completar el cuestionario del the Triple Bottom-line

El proyecto UseWine es un proyecto financiado por la Comisión Europea. El objetivo del proyecto es apoyar a las PYMES dentro del sector vitivinícola, para desarrollar enfoques de sostenibilidad mediante la utilización de la metodología denominada Triple Bottom Line (TBL).

Aunque primeramente las empresas se centran en los beneficios, las organizaciones sostenibles están comprometidas a medir y a tomar sus decisiones basadas en tres clases de medidas, la rentabilidad, el planeta y las personas (i.e. los tres pilares en los que se basa esta metodología TBL).

Esta herramienta ha sido diseñada para evaluar el actual status de los productores de vino en relación a la sostenibilidad utilizando el marco de esta metodología TBL. La auto-evaluación del cuestionario consiste en 70 frases: simplemente se debe indicar si esta de acuerdo o no esta de acuerdo con cada de una de las frases. **Si esta de acuerdo con la frase, habrá que indicar "1" y si esta en desacuerdo entonces habrá que marcar "0".**

Por favor asegurese que puntua todas las frases. Cuando tenga completado el cuestionario, guardelo y envíelo por E-mail: [mmunoz@stpeuropa.eu](mailto:mmunoz@stpeuropa.eu)

Realizaremos un informe con su auto-evaluación y le enviaremos una copia. El informe incluirá una explicación de su autoevaluación y destacará las acciones que le podrían interesar tomar en consideración para el desarrollo de sus planes de sostenibilidad en su organización.

Una vez completada esta fase de investigación, también le enviaremos una copia del informe de investigación que incluirá un resumen de los resultados obtenidos de las empresas vitivinícolas en Francia, Chipre, Portugal, España, Polonia, Reino Unido y Austria.

**POR FAVOR ASEGURESE QUE SU INFORME NO SERÁ COMPARTIDO CON NADIE MÁS YA QUE ES CONFIDENCIAL.**

Si tiene cualquier pregunta por favor contacte al siguiente E-mail: [mmunoz@stpeuropa.eu](mailto:mmunoz@stpeuropa.eu)



Erasmus+



Nombre de la orga

Fecha:

30th September 2011

## UseWine Triple Bottom-line CUESTIONARIO

### Pilar 1: Beneficio

Donde este de acuerdo con la frase, marque 1. Donde este en desacuerdo con la frase marque, 0.

#### Estrategia

1. Tenemos claro, bien pensado y escrito nuestro plan de negocio
2. Tenemos claro donde queremos que este nuestra empresa dentro de tres años
3. Priorizamos crecimiento en el beneficio que crecimiento en la facturación
4. Estamos comprometidos a realizar nuestros negocios en un ambiente amigable y de forma sostenible
5. De forma rutinaria revisamos y actualizamos nuestro funcionamiento en contra de lo escrito en nuestro objetivos de negocio

Acuerdo = 1
Desacuerdo = 0


#### Finanzas

1. Tenemos identificados los recursos que necesitamos para lograr nuestros objetivos
2. Supervisamos nuestros ingresos y gastos mensualmente contra los presupuestos formales
3. Tenemos prevista tesorería para este año y el que viene
4. Regularmente supervisamos la rentabilidad de nuestros productos
5. Si tuviéramos un superávit en nuestra tesorería, sabemos en que lo invertiríamos


#### Marketing & Ventas

1. Habitualmente evaluamos nuestras fortalezas y debilidades
2. Hemos evaluado nuestras amenazas y oportunidades de nuestro negocio en los pasados 12 meses
3. Tenemos claro y bien definido una estrategia de marketing
4. Tenemos revisada y actualizada nuestra base de clientes en los últimos 12 meses.
5. Tenemos una página Web que se actualiza regularmente( al menos una vez al mes)
6. Utilizamos herramientas de social media para promocionar nuestro negocio(e.g. Facebook, Pinterest)
7. Tenemos un plan para incrementar nuestras ventas para el año que viene
8. Hemos revisado y actualizado nuestros materiales promocionales dentro de los pasados 24 meses.
9. Hemos hablado con nuestro mejores clientes en los pasados 6 meses


#### Innovación & Mejora

1. Tenemos planes claro y escritos para la introducción de nuevos productos
2. Tenemos una buena visión de nuestra competencia sus debilidades y fortalezas.
3. Habitualmente buscamos nuevas ideas para nuevos productos
4. Hemos desarrollado satisfactoriamente fuentes de ingresos en otras áreas (e.g. eco-turismo, rutas del vino, artesanía)
5. Buscamos constantemente mejorar nuestros productos y funcionamiento


## Pilar 2: Personas

### Responsabilidad Social

1. Comprometidos con/ y el apoyo de la comunidad local basado en actividades y eventos
2. Apoyamos la economía local mediante el empleo de las personas locales
3. Realizamos eventos en nuestras instalaciones para comprometer a la comunidad local
4. Tenemos en cuenta los punto de vista de las personas locales cuando debemos tomar decisiones las cuales pudieran impactar en el medio ambiente
5. Nos tomamos nuestra comunidad y responsabilidad social muy seriamente


### Personas & Habilidades

1. Nuestros empleados comprenden donde estará nuestro negocio en tres años
2. Como propietarios realizamos cursos de formación
3. Damos créditos a quién intenta mejorar el funcionamiento de nuestro negocio
4. Damos habitualmente un feedback constructivo a nuestro empleados sobre su trabajo
5. Tenemos escrito y bien definidos los puestos de trabajo de todos los empleados
6. Realizamos formación a los empleados en seguridad y salud del trabajo
7. Tenemos un programa de inducción empleado eficaz (por ejemplo, las funciones y responsabilidades, salud y seguridad)
8. Regularmente identificamos necesidades de formación (e.g. Legal, técnica, habilidades de gestión)
9. Tenemos una política de Prevención de riesgos laborales que es apropiada a nuestros negocios


### PARTES INTERESADAS

1. Comprendemos a nuestro clientes en cuestiones medio ambientales
2. Promocionamos nuestras políticas medio ambientales y sostenibles a nuestros clientes
3. Entendemos como funcionan los impactos medio ambientales en nuestros negocios
4. Nos relacionamos con otras bodegas locales y propietarios de negocios relacionados con el vino
5. Somos miembros de varias asociaciones de productores de vino o similares
6. Nos comunicamos regularmente con el sector
7. Mantenemos registros detallados y precisos para ayudar a la trazabilidad
8. Tenemos un proceso de calidad que cubre cada paso del proceso de producción del vino
9. Habitualmente evaluamos el funcionamiento de nuestros proveedores (e.g. logística, embalaje, transporte)


### Pilar 3: Planeta

#### Gestión del Ecosistema

1. Sabemos que residuos generamos en todas las ramas de nuestro negocio
2. Habitualmente revisamos y actualizamos nuestros planes para reducir y reciclar los residuos
3. Habitualmente buscamos materiales y procesos que causen menor daño medio ambiental
4. Disponemos de todos los residuos de manera ambientalmente sensible
5. Operamos con una política de reciclaje que cubre todas las partes de nuestro negocio
6. Utilizamos varias medidas para supervisar nuestro impacto medio ambiental
7. Hemos escrito una política medio ambiental y sostenible
8. Estamos comprometidos en la protección y conservación de nuestro ecosistema local
9. Tenemos documentado un plan de gestión de residuos


#### Producción del Vino

1. Tenemos un plan de gestión y apoyo de crecimiento de las viñas
2. Habitualmente emprendemos análisis de los vinos para mejorar nuestras cosechas y calidad de nuestros vinos
3. Emprendemos fertilización ( orgánica e inorgánica) cuando y donde es absolutamente necesaria
4. Hemos invertido en la producción de vinos y en equipos en los últimos 24 meses
5. Utilizamos la tecnología para supervisar y mejorar la eficiencia de la producción
6. Tenemos un plan de gestión del suelo que nos ayuda a proteger y mejorar la calidad del suelo
7. Tenemos el control de malas hierbas con métodos artesanales / mecánicos en lugar de depender de los herbicidas
8. Tenemos un registro de las actividades relativas a la gestión de los pesticidas
9. Sólo usamos repelente de insectos o ácaros cuando y donde es absolutamente esencial


#### Gestión de los Recursos

1. Tenemos escrito un plan que especifica los objetivos y acciones para reducir nuestro consumo de energía
2. Cuando compramos nuevos equipos tenemos en cuenta la eficiencia energética
3. Hemos revisado el uso energético en todos los aspectos de nuestro negocio (oficina, producción, transporte)
4. Hemos incrementado el uso de las energías renovables (e.g. solar, eólica, biogas)
5. Rutinariamente Inspeccionamos grifos, tuberías, sistemas de riego y otros accesorios de fuga de agua.




0



## The UseWine Triple Bottom-line INFORME

Informe Confidencial preparado por:

0

Fecha: 30th September 2011



## Triple Bottom-line Resultado

Descripción USEWINE TBL Resultado **0%**

Pilar	Pilar Resultado	Areas Negocio	Descripción - El negocio:	Status Actual
Pilar 1: Benficio	0%	Estrategia	Tienes una estrategia de negocio clara y un plan acorde de sostenibilidad	C
		Finanzas	planeas y gestionas los recursos financieros que se necesitan para desarrollar tu plan de negocio	C
		Marketing y Ventas	Tienes una idea clara del mercado y de como vender y promocionar tus productos	C
		Innovación y mejora	Buscas activamente oportunidades y promueves la innovación y mejoras	C
Pilar 2: Personas	0%	Responsabilidad Social	se toma seriamente su responsabilidad social, habitualmente toma acciones para cumplir con sus obligaciones	C
		Habilidades y Personas	apoya a las personas y utiliza variedad de estrategias de recursos humanos	C
		Clientes	esta comprometido y toma acciones para comprender las necesidades de sus clientes	C
Pilar 3: Planeta	0%	Gestión del Ecosistema	esta comprometido con estartegias que minimizan el impacto de sus actividades en el ecosistema	C
		Producción	abarca los métodos de producción de vinos contemporáneos, aunque respetando los métodos tradicionales	C
		Gestión de los recursos	Maximiza la eficiencia del uso de sus recursos para cumplir con su plan de negocio	C

### Explicaciones:

**USEWINE TBL Resultado:** Puntuación general de su empresa expresada en un porcentaje global(TBL)

**Pilar Resultado:** Puntuación de su empresa por cada pilar expresada como porcentaje

**Cuestiones Negocio:** The UseWine TBL herramienta analiza su empresa en nueve areas diferente de su negocio

**Actual Status:** Su empresa ha sido calificado en cada área de negocio basado en sus respuestas al cuestionario

**A sugiere que usted está bien en la parte superior de la cuestión y se trabajando en planes para mejorar aún más su situación**

**B sugiere que tienes algo sobre lo que construir y reconocer que hay un margen de mejora**

**C sugiere que usted reconoce que hay margen para introducir mejoras**

### Triple Bottom-line Gráfico

Abajo puede ver un gráfico resumen de su resultado por cada area de su negocio



## Pilar: Profit ( Beneficios)

### Business Area: Estrategia

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Características de Triple Bottom-line negocio:

- Saben donde quieren estar dentro de los próximos 3-5 años y tienen planes que apoyan estas aspiraciones
- Tiene una clara estrategia de negocio y planean cual ha sido su implantación constantemente por lo menos en 12 meses
- Tienen un plan de negocio el cual describe claramente que tienen en cuenta acciones para el beneficio y la facturación
- Tienen integrado practicas de sostenibilidad y medio ambiente en su estrategia de negocio la cual refleja la misión, visión y cultura de la empresa
- Comparten planes y estrategias con todos los empleados y con otras partes interesadas tales, clientes, vecinos y otros
- Habitualmente revisan el funcionamiento de la empresa con el plan de negocio y ejecutan cambios, como necesario para lograr sus objetivos

#### Retos que hacen frente al area A-

- **Creando una cultura que apoye la visión de la empresa y al plan de negocio**
- Toma de decisiones basadas en un set de medidas de funcionamiento
- Construir en el pasado un exitoso presente
- Actualizar planes para asegurar el beneficio y los objetivos de venta sean logrados
- Equilibrar las decisiones de los negocios con cuestiones de sostenibilidad
- Mantenimiento de la energía y el momento para impulsar planes de futuro

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Ejecución del plan de negocio
- El seguimiento y plan de negocios hasta actualización a la luz de los resultados
- Compartir los planes con los empleados y otros
- Ganar el compromiso de otros respecto a tus planes
- Liderar y gestioabar cambios en los proyectos
- Hacer frente a la resistencia al cambio de los directivos y empleados

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Reconocimiento el valor/ potencial en la formalización de los planes
- Desarrollar terminos claros a medio y largo plazo de los negocios
- Guardar tiempo para palnificar y escribir el plan de negocio
- Escribir un borrador del plan con estrategias y acciones claras
- Aceptar la necesidad de cambio y las nuevas prácticas de negocio



## Pilar: Profit ( BENEFICIO)

### Business Area: Finanzas

### USEWINE TBL resultado:

C

#### Retos clave del Triple Bottom-line businesses:

- Han definido claramente, los sistema de gestión y procedimientos para gestionar las finanzas y los presupuestos
- Han identificado los recursos que son necesarios para apoyar la ejecución de la estrategia de la empresa y su plan de negocio
- Supervisan los ingresos y los gastos en referencia a los presupuestos siendo capaces de corregir con acciones si fuera precisa su ejecución
- Planean y gestionan la tesorería en un pequeño, medio y largo periodo de tiempo
- Conocen y supervisan la rentabilidad de los diferentes productos y servicios y utilizan este conocimiento cuando se hayan de tomar decisiones
- Tienen una estrategia para medio y largo plazo en inversiones para desarrollar y mejorar los resultados de su negocio

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Preparación a largo plazo de planes de inversión
- Identificación de potenciales fondos para financiar sus planes
- Redefinir y racionalizar los sistemas de gestión de la información
- Supervisar las tendencias financieras y resultados
- Las operaciones de ajuste en base a datos oportunos y precisos

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Tomar decisiones basadas en consideraciones financieras
- Tomar acciones correctivas a la luz de los resultados financieros
- Implantar controles e informes financieros
- La gestión de capital de trabajo para financiar las operaciones
- Tener suficiente tesorería para financiar el plan de negocio

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Comprender los procesos de presupuesto y financieros y conceptos
- Preparar presupuestos adecuados y realistas
- Analizar los registros financieros para informar de la planificación y las decisiones tomadas
- Elaboración y aplicación de los sistemas de financiación simples, prácticos y eficaces
- Preparación de las previsiones de tesorería a corto y largo plazo

## Pilar: Profit ( BENEFICIOS)

### Business Area: Marketing & Ventas

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de Triple Bottom-line businesses:

- Tienen una fuerte visión del su mercado y tiene un plan claro de como acceder al mercado y promocionar sus productos
- Han considerado en su empresa sus fortalezas y debilidades internas, y sus oportunidades externas planeadas para explotarlas y dirigir ien sus debilidades y potenciales amanezas
- Han definido claramente su estrategia de marketing, utilizada a la forma tradicional y digital y con herramientas promocionales
- Tienen una clara marca definida de empresa la cual se refleja en todos los recursos de marketing incluyendo websites, tripticos y folletos.
- Tienen definido planes para incrementar las ventas y habitualmente buscan el feedback de sus clientes

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Emprenden una investigación del mercado para encontrar y explotar nuevos mercados
- Maximizan el valor de las oportunidades de las relaciones públicas
- Construyen a la largo plazo relaciones con socios y partes interesadas
- Actualizan la marca d ela empresa y sus recursos de marketing
- Implementan una estrategia para incrementar su presencia on-line

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Desarrollan y promueven una fuerte marca de empresa
- Implementan y gestionan un plan de marketing
- Explotan una base de datos de clientes
- Consiguen regularmente un feedback de sus clientes
- La exhibición de productos y comparten sus éxitos con los clientes
- Utilizan variados métodos de marketing

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Definen las fortalezas y debilidades de su empresa
- Comprenden las potenciales amenazas y oportunidades
- Preparan planes realistas de venta
- Crean un claro plan de marketing y ofertas a clientes
- Preparan costes-efectivos de marketing y recursos promocionales
- Comprenden al cliente y las necesidades de mercado

## Pilar: Profit(BENEFICIOS)

### Business Area: Innovación & Mejoras

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- Ellos buscan constantemente formas de mejorar el rendimiento del negocio, para simplificar los sistemas y procesos y mejorar la calidad y eficiencia
- Se toman su tiempo para comprender como se puede explotar la nueva tecnología y las nuevas tendencias del mercado para desarrollar y hacer crecer sus negocios
- Buscan oportunidades para desarrollar nuevas fuentes de ingresos y aumentar las ventas de las fuentes de ingresos existentes
- Tienen planes en marcha para la introducción de nuevos productos y servicios y para mejorar los productos y servicios actuales

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Identifican y actúan en las tendencias y oportunidades
- Conocen como mejorar la productividad y eficiencia
- Saben como desarrollar y establecer nuevos productos
- Hacen uso de subvenciones, y de socios para apoyar la innovación
- Planificación de 3 – 5 años a futuro

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Revisan y mejoran los sistemas y procesos existentes
- Identifican y eliminan los cuellos de botellas y áreas de residuos
- Definición de corrientes nuevas y alternativas de ingresos y nuevos productos
- Aprender acerca de nuevos métodos y tecnologías de producción
- La asignación de tiempo y recursos para la mejora y la innovación
- La explotación de tecnologías para gestionar y apoyar el desempeño del negocio

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- El uso de comentarios de los clientes para hacer mejoras en los productos y servicios
- Investigar productos de la competencia y servicio
- Hacer una lista de los problemas y las posibles mejoras y dar prioridad a la acción
- Identificación a corto plazo de problemas y dar, soluciones rápidas
- Preguntar a los empleados y otras personas por sus ideas y sugerencias

## Pilar: Personas

### Business Area: Responsabilidad Social

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- Se toman sus responsabilidades sociales seriamente y son sensibles a las necesidades y opiniones de la comunidad local
- Son prácticos para invertir su tiempo y recursos para mejorar sus relaciones con la comunidad local/regional
- Tienen como objetivo promover un mejor entendimiento de sus negocios, a través de una serie de actividades, como son la promoción y métodos de comunicación
- Están comprometidos con eventos y actividades para apoyar a las comunidades locales/ regionales, a su población, negocios y organizaciones a nivel local
- Toman las opiniones de la comunidad local en cuenta cuando toman decisiones que pudieran causar impacto en la comunidad

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Alentando a la comunidad local / regional para visitar su empresa
- Política de Lobby en las comunidades locales/regionales
- Apoyando a las iniciativas y eventos locales y regionales
- Obteniendo feedback en como su empresa es percibida en la comunidad
- Maximizando el valor de construir unas buenas relaciones con la comunidad local y regional

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Encontrar tiempo para fortalecer la network
- Comprometerse y comunicarse regularmente con la comunidad local/regional
- Compartiendo planes y acciones con la gente, especialmente en los que tienen un impacto sobre ellos de su empresa
- Encontrar maneras de construir relaciones con los vecinos desafiantes
- Atraer a la gente a nivel local y regional para cubrir puestos de trabajo

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Reconociendo la importancia de desarrollar buenas relaciones con la comunidad local / regional
- La comprensión de las preocupaciones y puntos de vista de personas de la comunidad local / regional
- Involucrar y consultar con la comunidad local / regional sobre cuestiones y decisiones
- Entender lo que significa ser un buen vecino

## Pilar: Personas

### Business Area: Personas & Habilidades

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- Reconocen, valores e inversiones en el desarrollo y habilidades de las personas dentro de sus negocios mediante las estrategias de recursos humanos
- Comparten sus planes y visión de donde estarán sus negocios en el futuro con sus empleados y les informan regularmente de sus progresos
- Proveen de un claro liderazgo en lo que respecta al personal, de lo que se espera de ellos y de como mejorar los resultados
- Proveen de un plan de seguridad laboral al personal, y que poseen el conocimiento y las habilidades para cumplir con los resultados objetivos de seguridad en línea con la política de sostenibilidad y prácticas de la empresa.
- Se aseguran de una comunicación con el personal regularmente de manera que apoyan y desarrollan la cultura y valores de la empresa

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Ser reconocido como un "inversor en las personas"
- Desarrollo de una cultura de cumplimiento y mejora continua
- Plan de Implantación de mano de obra
- Promoción de la gente y dándoles mayores responsabilidades
- Invertir en su propio desarrollo personal, técnica y profesional

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- La realización de las responsabilidades de gestión de personas
- Elaborar e implantar un plan de recursos humanos
- El uso de una serie de herramientas y técnicas de gestión
- Gestión de la motivación, el rendimiento y el conflicto
- Desarrollo de sistemas de trabajo seguros
- Diseñar e implementar sistemas de recursos humanos eficaces y procesos

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Reconociendo la importancia de valorar y desarrollar a las personas
- Entender cómo gestionar y dirigir equipos e individuos
- Saber cómo definir y satisfacer las necesidades de formación
- Conciencia de la salud y la legislación sobre seguridad y requisitos
- Acceso y participación en el desarrollo de uno mismo

## Pilar: Personas

### Business Area: Partes Interesadas

### USEWINE TBL Resultado:

C

<p><b>Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line Triple Bottom-line:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han comprometido a tomar medidas y acciones para entender y conocer donde es posible satisfacer las necesidades de los diferentes grupos de interés (por ejemplo, clientes, proveedores, la comunidad local / regional</li> <li>• Se toman tiempo para comprender las opiniones de sus clientes y las cuestiones ambientales y rutinariamente buscar información sobre la eficacia de sus políticas y rendimiento</li> <li>• Trabajan con otros / empresas regionales, asociaciones locales y los órganos de representación y los grupos comunitarios en temas ambientales y de sostenibilidad</li> <li>• Operan con un proceso de calidad que abarque todos los aspectos del negocio y toman las medidas correctivas que sean necesarias</li> <li>• Evalúan el desempeño de los proveedores y se han comprometido a la trazabilidad y control de calidad</li> </ul>	<p><b>Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implantar un plan de gestión de los interesados</li> <li>• Influir sector / industria y / o la política regional y las iniciativas</li> <li>• El logro de los estándares y premios nacionales e reconocidos internamente calidad</li> <li>• La evaluación de desempeño de los proveedores y la negociación de nuevos acuerdos</li> <li>• Mejorar la calidad y el rendimiento de su cadena de suministro</li> <li>• Saber cómo sus impactos de desempeño ambiental en su negocio</li> </ul> <p><b>Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación y ejecución de planes para satisfacer las necesidades de las partes interesadas</li> <li>• Comunicar sus objetivos medioambientales y de sostenibilidad a los clientes</li> <li>• Trabajar con otros productores locales de vino y la industria / agencias / autoridades del sector</li> <li>• Saber cómo configurar un sistema de calidad</li> <li>• Gestionar el desempeño de los proveedores</li> </ul> <p><b>Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estar interesado en las opiniones de la gente fuera de la empresa</li> <li>• Identificación de los grupos de interés clave del negocio</li> <li>• Tener tiempo para trabajar en red con otros en su industria / sector</li> <li>• Comprender el impacto de su empresa sobre el medio ambiente</li> <li>• Conocer las opiniones de sus clientes sobre temas ambientales</li> </ul>
--	---

## Pilar: Planeta

### Business Area: GESTIÓN DEL ECOSISTE

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- han escrito las políticas medioambientales y de sostenibilidad con el apoyo de una variedad de planes y procesos que minimicen el impacto de la actividad sobre el ecosistema local / regional
- Han documentado planes de gestión y reciclaje de residuos y toman todas las medidas posibles para llevar a cabo sus negocios de manera sostenible
- Buscan rutinariamente formas de mejorar la eficiencia de los materiales y procesos que sean menos perjudiciales para el medio ambiente
- Utilizan una variedad de medidas para controlar el impacto de la actividad sobre el medio ambiente y se han comprometido a proteger y conservar el ecosistema local / regional

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Buscando continuamente maneras de minimizar el impacto de la actividad sobre el medio ambiente
- La adopción de prácticas nuevas y mejor medio ambiente en toda la empresa
- El desarrollo de una cultura que apoya y promueve la sostenibilidad
- La identificación de nuevas estrategias para reducir los residuos, aumentar el reciclaje y proteger, mantener y mejorar el ecosistema local

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Documentación de las prácticas y políticas de trabajo
- Encontrar maneras de proteger y conservar el ecosistema local
- La introducción de nueva planta, equipos y prácticas de trabajo
- La medición y el seguimiento del impacto de la actividad sobre el medio ambiente
- El cambio de hábitos y prácticas

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Comprender el impacto de la actividad sobre el medio ambiente
- El conocimiento de los problemas y las prácticas de sostenibilidad y medio ambiente
- Elaboración de un plan de gestión ambiental
- Comprometerse a cambiar y la adopción de nuevas prácticas y métodos de trabajo
- Involucrar y motivar a los empleados a adoptar nuevos métodos de trabajo

## Pilar: Planeta

### Business Area: Producción del VINO

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- Tienen planes del suelo, nutrición y manejo de plagas para apoyar el crecimiento de las vides saludables y aumentar el rendimiento del cultivo
- Invierten en procesos y tecnologías modernas, así como en los métodos tradicionales de apoyo a la producción de vino
- Supervisan rutinariamente el viñedo / bodega de las plagas y enfermedades y rutinariamente se comprometen análisis vid para mejorar la calidad del vino y el rendimiento del cultivo
- Controlan las malas hierbas y las plagas y mejorar el rendimiento de la calidad / cultivos del suelo que hacen uso de reciclaje residuos orgánicos y el uso de medios mecánicos en lugar de confiar únicamente en el uso de herbicidas, pesticidas y fertilizantes

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Desarrollo de un sistema de información de gestión para supervisar las tendencias y rendimiento
- Hacer uso de la información de gestión para apoyar la toma de decisiones
- Identificar los beneficios monetarios y no monetarios, como resultado de cambios en los procesos de producción
- Compartir y notificar su comportamiento medioambiental con otros dentro y fuera de la empresa
- Crear a largo plazo, un negocio vitivinícola sostenible que genera un beneficio saludable, un producto de calidad y respetuoso con el ecosistema local / regional

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Preparación y ejecución de planes para apuntar / priorizar áreas específicas de mejora
- Diseñar y gestion actualizada de prácticas de inspección y preventivas y estrategias
- La implantación de un sistema de registro para informar sobre la acción, el progreso y mejoras
- La mejora de la producción, el rendimiento del cultivo y la productividad
- Hacer cambios sin poner una presión sobre las finanzas de la compañía

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- La reducción de la dependencia en el uso de herbicidas, pesticidas y fertilizantes
- Comprender los últimos métodos y técnicas para el manejo de plagas y enfermedades
- La inversión en nuevas plantas y equipos
- El cambio y / o actualización de los métodos de producción tradicionales
- Tomarse el tiempo para evaluar las prácticas actuales para identificar las áreas de mejora



## Pilar: Planeta

### Business Area: gestión de los Recursos

### USEWINE TBL Resultado:

C

#### Retos clave de las empresas de Triple Bottom-line:

- Continuamente se esfuerzan por maximizar el uso eficiente de los recursos para cumplir con los planes y objetivos de negocio de la compañía
- Se revisará el uso de energía en todos los aspectos del negocio y tener un plan que establezca objetivos y acciones para el control y la reducción del uso de energía
- Hacen uso de fuentes de energía renovables y la eficiencia energética la toman en cuenta a la hora de comprar nuevas plantas y equipos
- Tienen planes de mantenimiento e inspección de todas las instalaciones, maquinaria y equipo e inspeccionar los sistemas de agua y de riego para eliminar fugas

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación A

- Aumentar el uso de las energías renovables
- La elaboración de planes a largo plazo para actualizar a la planta de energía eficiente, a los equipos y sistemas de riego
- Seguimiento de la energía empleada y reduciendo los residuos
- Trabajar en red con los vecinos y otras personas para compartir recursos cuando sea práctico

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación B

- Identificar y priorizar estrategias para reducir el uso de energía
- Invertir en la eficiencia de la planta, equipo y maquinaria
- Teniendo en cuenta de que se pueden utilizar otras fuentes de energía alternativas
- La elaboración de planes de mantenimiento y desarrollo para todas aquellas instalaciones y equipos
- Configuración y uso de indicadores clave de rendimiento para el uso de energía

#### Desafíos típicos que enfrentan las empresas con calificación C

- Conocer la utilización de la energía a través de todos los aspectos del negocio
- Tener conocimientos de cómo reducir el consumo de energía
- Aprender acerca de las energías renovables
- El establecimiento de objetivos y acciones para reducir el consumo de energía

## Establecer prioridades Documento

Pilar	Pilar Resultado	Business Areas	Descripción - El negocio:	Status	Prioridad*
Beneficio	0%	Estrategia	tiene una clara estrategia de negocios y plan que involucra a la sostenibilidad	C	
		Finanzas	Planea y administra los recursos financieros necesarios para entregar el plan de negocios	C	
		Marketing y Ventas	tiene un claro entendimiento del mercado y la forma de comercializar y promocionar sus productos	C	
		Innovación y Mejora	busca activamente oportunidades para y promueve la innovación y la mejora	C	
Personas	0%	Responsabilidad Social	toma su responsabilidad social serio, tomando rutinariamente medidas para cumplir sus obligaciones	C	
		Habilidades y Personas	apoya a las personas y el rendimiento utilizando una variedad de estrategias de recursos humanos	C	
		Partes Interesadas	está comprometida y toma medidas para comprender y satisfacer las necesidades del cliente	C	
Planeta	0%	Gestión del Ecosistema	se ha comprometido a un conjunto de estrategias que minimicen el impacto de sus actividades sobre el ecosistema	C	
		Producción	abarca los métodos de producción de vinos contemporáneos, respetando los métodos tradicionales	C	
		Gestión de Recursos	maximiza el uso eficiente de sus recursos para entregar sus planes de negocio	C	

\* Prioridad de acción. Puntuación cada área de negocio de 10: 1 = prioridad más baja, 10 = prioridad más alta



Business Area: Estrategia

USEWINE TBL Resultado 0%

Action	Delivery Date	Owner	Review date and progress